

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Trong mọi hoạt động của NHTM, hoạt động tín dụng được xem là một trong những hoạt động mang lại lợi nhuận quan trọng và cũng là một lĩnh vực tiềm ẩn không ít rủi ro. Cho vay là một trong các hoạt động cấp tín dụng nhằm hỗ trợ cho nhiều đối tượng khách hàng trong nền kinh tế thị trường, đặc biệt là những nước đang phát triển như Việt Nam, bao gồm: các doanh nghiệp, tổ chức, người tiêu dùng. Các chủ thể trong nền kinh tế tận dụng các nguồn vốn tín dụng từ các định chế tài chính như NHTM là điều tất yếu.

Hiện nay, nền kinh tế Việt Nam đang phát triển với tốc độ nhanh chóng so với khu vực và trên thế giới, điều này làm tăng nhu cầu về vốn nói chung và đặc biệt là nhu cầu vốn để sản xuất kinh doanh. Nhu cầu vốn này đang tăng lên do hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bắt đầu hồi phục sau gần hai năm ảnh hưởng nặng nề từ đại dịch Covid-19, doanh nghiệp đang tìm kiếm vốn từ các ngân hàng để tái đầu tư, tái sản xuất. Do đó, ngành ngân hàng cần có các giải pháp để nâng cao hiệu quả của việc cho vay vốn lưu động từ đó hỗ trợ các doanh nghiệp, đồng thời đảm bảo cân đối và hài hòa nhu cầu của các doanh nghiệp với lợi nhuận của ngân hàng cũng như công tác thực hiện các chính sách phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội đã xây dựng một vị thế vững mạnh trong Ngành và nhận được sự tin tưởng từ phía khách hàng thông qua việc tài trợ cho các cá nhân và doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Cùng với nhận thức về tầm quan trọng và tiềm năng từ việc cho vay vốn đối với các doanh nghiệp, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội đã chú trọng vào việc phát triển việc cho vay cho đối tượng này, đặc biệt sau đợt dịch Covid-19 khi nhu cầu tăng cao hơn. Mặc dù MBBANK đã có những thành tựu nhất định, nhưng vẫn còn tồn tại những thách thức mà cần tiếp tục nghiên cứu và giải quyết để nâng cao hiệu quả của hoạt động tín dụng.

Với những vấn đề nêu trên và quá trình trải nghiệm thực tế tại đơn vị **Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân Đội chi nhánh TP.HCM, PGD Trường Chinh**, tôi quyết định lựa chọn đề tài “**Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay**

khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Phòng giao dịch Trường Chinh” nhằm mục tiêu tìm hiểu thực trạng và tìm ra những giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Phòng giao dịch Trường Chinh.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Nghiên cứu thực trạng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Phòng giao dịch Trường Chinh.

Đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Phòng giao dịch Trường Chinh.

Phạm vi nghiên cứu: thời gian từ 2021-2023, PGD Trường Chinh.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đề tài được thực hiện thông qua phương pháp thu thập dữ liệu (số liệu và văn bản) về tình hình hoạt động của PGD từ các nguồn như báo cáo tài chính hệ thống MB, các văn bản hướng dẫn của hội sở chính về cơ chế hoạt động, cũng như các tài liệu liên quan đến hoạt động của ngành Ngân hàng, PGD.

Phương pháp thống kê, so sánh, diễn giải và quy nạp sẽ được áp dụng để hiểu rõ hơn về các số liệu thu nhập, so sánh với các mục tiêu đã đề ra và các tham số so sánh khác.

5. KẾT CẤU CỦA BÁO CÁO KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Báo cáo khóa luận tốt nghiệp ngoài phần mở đầu và kết thúc bao gồm 3 chương nội dung chính:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại.
- Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Phòng giao dịch Trường Chinh.
- Chương 3: Giải pháp nâng cao hoạt động cho vay KHDN tại Ngân hàng TMCP Quân Đội - Phòng giao dịch Trường Chinh.